CargoTime

2/2026 Das Magazin der CargoLine



GRENZENLOS DENKEN UND HANDELN:

Warum CargoLine verstärkt auf internationale Kooperationen setzt

Feuer und Flamme
Dank gemeinsamer Werte bewegen Kaminspezialist muenkel.eu und John Spedition wortwörtlich Großes

„What else?“
Die Zusammenarbeit von Nespresso und BTG Feldberg ist fein abgestimmt wie ein perfekter Kaffee

„Hartelijk welkom!“
Mit Vos Logistics gewinnt CargoLine erneut einen weiteren Partner und an europäischer Präsenz

Stückgut ist kompliziert genug.
Ihr TMS muss es nicht sein.

IOVAVUM
BUSINESS SOFTWARE

LOG-O



Liebe Leserinnen und Leser,

haben Sie schon mal versucht, längere Zeit auf einem Bein zu stehen? Eine wackelige Geschichte! Bei CargoLine stehen wir lieber fest auf dem Boden. Und da wir uns zugleich immer breiter aufstellen, können wir Ihnen regelmäßig neue Partner präsentieren. In der vorherigen Ausgabe war es Van der Heijden – diesmal Vos Logistics (Seite 16), beide aus den Niederlanden. Gleich zwei Partner für ein Land? Nun, genau gesagt sind es drei, die gemeinsam den gesamten Benelux-Raum bedienen. Wirtschaftsräume zusammenhängend zu betrachten ist nämlich Teil unserer immer ausgefeilteren internationalen Strategie, wie Ihnen der aktuelle „Fokus" zeigt.

In der Rubrik „Praxis" wird's derweil mit Kamin und Käffchen richtig gemütlich. Zumindest für Sie als Leser! Denn für viele Speditionen geht's im Herbst und Winter richtig rund – so wie für ZUFALL und ihren Kunden muenkel.eu (Spezialist für moderne Kamine) oder auch BTG Feldberg als Dienstleister von Nespresso!

Jemand, der förmlich darin aufgeht, wenn's so richtig rundgeht, ist übrigens Maximilian Schwarz – Geschäftsführer Vertrieb & Business Development bei Wackler. Den Tausendsassa stellen wir Ihnen auf Seite 22 vor. Stefan Seils, geschäftsführender Gesellschafter der Bursped-Gruppe und lange Beiratsvorsitzender unserer Stückgutkooperation, darf sich derweil auf seinen wohlverdienten Ruhestand freuen (Seite 19).

Wortwörtlich viel bewegt hat auch Rüdinger. Auf dem Weg zum voll elektrifizierten Fuhrpark vertraut der Familienbetrieb auf seine eigene Kraft – und die der Sonne (Seite 20). Wo wir als Netzwerk insgesamt in puncto Nachhaltigkeit stehen und wie unsere nächsten Schritte diesbezüglich aussehen, erfahren Sie übrigens auf Seite 18.

Ich wünsche Ihnen viele Anregungen beim Lesen der CargoTime!



Jörn Peter Struck
Geschäftsführer



Jörn Peter Struck, Geschäftsführer der CargoLine GmbH & Co. KG.

Um Ihnen den Lesefluss zu erleichtern, beschränken wir uns im Textverlauf auf männliche Bezeichnungen. Wir betonen ausdrücklich, dass bei uns alle Menschen – unabhängig von Geschlecht, Nationalität, ethnischer und sozialer Herkunft, Religion/Weltanschauung, Behinderung, Alter sowie sexueller Orientierung – gleichermaßen willkommen sind.

IMPRESSUM

Herausgeber
CargoLine GmbH & Co. KG
Lyoner Straße 15
60528 Frankfurt am Main
Tel. +49 69 951550-0
info@cargoline.de
www.cargoline.de

V. i. S. d. P.
Jörn Peter Struck, Geschäftsführer
CargoLine GmbH & Co. KG

Redaktion
Marion Kamp
Andrea Toll, Textwerkstatt Ulm
Franziska Döll
Viola Löhr

Kontakt Redaktion
Viola Löhr

Gestaltung
Wolfgang Scheible, Grafikdesign, Köln

Druck
Gebr. Geiselberger GmbH
84503 Altötting

Fotos
Titel: iStock.com/Martin Barraud
Seite 3: CargoLine GmbH & Co. KG
Seite 7: iStock.com/Photobank2
Seite 8, 9: CargoLine GmbH & Co. KG
Seite 10, 11: Friedrich Zufall GmbH & Co. KG
Seite 12: Nespresso/Canan Dogan
Seite 14: CargoLine GmbH & Co. KG
Seite 15: CargoLine GmbH & Co. KG
Seite 16, 17: Vos Logistics/ Sarah Koperdraat
Seite 18, 19: Lea Theweleit, www.focus-f.de
Seite 19: Kommanditgesellschaft Bursped Speditions-G.m.b.H. & Co.
Seite 20,21: Rüdinger Spedition GmbH
Seite 22: L. Wackler Wwe. Nachf. GmbH

6



10



12



16



6 FOKUS
Think global, act local!
Wirtschaftsräume zusammenhängend managen – das ist eine von vielen Maßnahmen der aktuellen internationalen Strategie von CargoLine – ebenso wie der massive Ausbau an Direktverbindungen zu bestehenden und neuen Partnern im Ausland. Das flächendeckende Netzwerk wird also immer größer, engmaschiger und resilienter zugleich. Zu Gunsten der Kunden: Sie profitieren von schnelleren Liefermöglichkeiten und der starken regionalen Verankerung mittelständisch orientierter Logistikdienstleister.

10 PRAXIS
Feuer und Flamme für starke Logistik
„Unsere Werte und unser Qualitätsanspruch passen gut zusammen und deshalb funktioniert die Zusammenarbeit so vertrauensvoll“, sagt Kaminspezialist muenkel.eu. Sein Logistikpartner John Spedition kann das nur bestätigen.

12 **„What else?“**
Mit edlen Boutiquen in Topeinkaufslagen generiert Nespresso Kundenerlebnisse, die weit über den puren Kaffeegenuss hinausgehen. Denn: Die Customer Experience steht stets an erster Stelle. Dazu trägt BTG Feldberg engagiert bei.

14 IN KÜRZE
> **Internationale Partner auf dem Siegertreppchen** > **Roter Ball und rote Enten** > **Gelungenes Comeback nach zehn Jahren**

16 INTERNATIONAL
„Hartelijk welkom!“
Seit Kurzem ergänzt der niederländische Fulfillment-Anbieter Vos Logistics die Stückgutkooperation. Mit seinem leistungsfähigen Netzwerk im Beneluxraum passt er perfekt zur internationalen Ausrichtung.

18 STRATEGIE
Logistik im Umbruch
Beim dritten Logistik-Talk sprach CargoLine-Geschäftsführer Jörn Peter Struck darüber, wie die Zukunft der Branche aussieht. Und warum Kooperationen immer wichtiger werden.

19 **Wohlverdient**
Nach Jahrzehnten voller Engagement für die Bursped-Gruppe und den CargoLine-Beirat geht er in den Ruhestand: Stefan Seils.

20 UMWELT
Wie sich E-Mobilität für Partner und Kunden rechnet
Das zeigt der Familienbetrieb Rüdinger auf beeindruckende Weise: mit großer E-Lkw-Flotte, modernstem Ladepark und ausgeklügeltem Konzept.

22 HAUTNAH
Der Logistikmacher
Er will etwas bewegen, sagt Maximilian Schwarz im Interview. Und genau das tut er! Sei es als Beirat bei Cargoboard, Bereichsleiter des AK Nachhaltigkeit von CargoLine oder als Geschäftsführer bei Wackler.

24 PARTNERKARTE

Think **global,** act **local!**

In den vergangenen zwei Jahren wurde die internationale Strategie von CargoLine maßgeblich weiterentwickelt und zukunftsorientiert ausgerichtet. Was das konkret heißt und wo die Reise hingeht, verraten wir hier.

Die Krisenanfälligkeit von Supply Chains hat in ihrer Wahrnehmung und Präsenz drastisch zugenommen – so lautet das Ergebnis einer aktuellen BVL-Studie[1]. Gaben hier vor drei Jahren noch ein Fünftel der Befragten das Risiko als groß an, waren es jüngst mehr als die Hälfte. Neben Cybervorfällen sind es vor allem geoökonomische Konfrontationen, die man befürchtet. Kein Wunder, bei all dem, was auf der Welt los ist.

Je internationaler eine Lieferkette ist, desto größer ist ihre diesbezügliche Anfälligkeit. Doch es gibt auch Lösungsansätze: „Als besonders wirksam gelten organisatorische Maßnahmen wie Zusammenarbeit und Transparenz", heißt es in der Studie. Grund genug, ganz transparent über die grenzenlose Zusammenarbeit von CargoLine zu berichten.

„Europa lebt von starken Verbindungen"

Andreas Witzigmann ist sich sicher: „Europa lebt von starken Verbindungen." Im Juli 2024 wurde er als Prokurist und Bereichsleiter Internationales in die Geschäftsführung der Stückgutkooperation berufen. Durch seine langjährige Tätigkeit im Arbeitskreis International von CargoLine wirkte er jedoch fast von Beginn an an der Gestaltung ihres flächendeckenden Netzwerks mit. Dieses erstreckt sich über 43 Länder – mit dabei die GUS-Staaten, der Maghreb sowie der Nahe und Mittlere Osten, die Militzer & Münch seit 2009 für den Verbund betreut.

Mit Inbetriebnahme des neuen Zentralhubs in Niederaula wurde es CargoLine zudem möglich, ihr internationales Angebot um zusätzliche Direktverbindungen konsequent voranzutreiben (siehe hierzu auch CT 1/2026). „Unser Netzwerk wird seitdem immer engmaschiger und größer zugleich: So können wir bestehende Märkte besser bedienen und neue leichter erschließen", erklärt er.

Regional verankert – international eingebunden

Durch den Ausbau internationaler Verkehre werden aber nicht nur die Stabilität und Wettbewerbsfähigkeit der Kooperation und ihrer Partner gestärkt, sondern auch die ihrer Kunden. Beispiel Salvat: Das in den 60er-Jahren

[1] Bundesvereinigung Logistik e.V.: *Trends und Strategien in Logistik und Supply Chain Management 2025/2026.*



gegründete Transportunternehmen verfügt über ein engmaschiges Netz an Niederlassungen in ganz Spanien und zählt dort zu den führenden Logistikdienstleistern. Bereits seit 2007 gehört es der Stückgutkooperation an – Ende 2024 erfolgte sein Anschluss an den Europahub: Abfahrt 23.15 Uhr von Niederaula – Ankunft in Barcelona am Folgetag um etwa 20 Uhr. „Im Vergleich zur Gate-Verbindung, die weiterhin besteht, sparen wir dadurch einen Tag Laufzeit. Das ist für Verlader natürlich ein echtes Argument", freut sich Andreas Witzigmann.

Im Sommer dieses Jahres kamen dann noch tägliche Fahrten von bzw. nach Paris dazu – der Anbindung von DGS Transports sei Dank. Auch dieser Partner ist schon seit vielen Jahren für CargoLine aktiv und gilt als bedeutender Akteur im französischen Stückgutverkehr. Seine Besonderheit: Er wickelt Aufträge mit bis zu sechs Paletten ab – statt nur ein bis zwei Paletten wie bei seinen Mitbewerbern üblich.



Neu in der Strategie

„Wir verfolgen strategisch mehrere Handlungsstränge. Dabei sind wir bestrebt, noch bestehende Lücken unserer Hub-Anbindungen zu schließen. Generell ist der primäre Schritt die Zusammenarbeit mit einem Netzwerkpartner, der flächendeckenden Service für ein ganzes Land anbieten kann", erklärt Witzigmann. Ergänzt wird dies dann – je nach Bedarf – durch weitere Partnerbetriebe mit speziellen Fähigkeiten, besonderen Serviceangeboten und/oder grenzüberschreitenden Möglichkeiten.

Durch die Integration von Delamode Baltics wurde dieser Schritt Anfang 2024 bewusst vollzogen. Seitdem verantwortet der Logistikspezialist die Tätigkeiten der Stückgutkooperation im gesamten Baltikum. Und zwar exklusiv. Mit Blick auf die Hub-Verkehre bedeutet das: Jede Woche bis zu acht Abfahrten zu den Delamode-Depots in Kariotišės bei Vilnius (Litauen), Tallinn (Estland) und Mārupe bei Riga (Lettland), deren Zustellgebiete jeweils das komplette Land umfassen.

Zudem ist CargoLine seit Jüngstem in den Benelux-Ländern neu aufgestellt. Den Auftakt machte im März dieses Jahres Van der Heijden Transport (siehe CT 1/2026). Der in vierter Generation geführte Familienbetrieb betreut ausgewählte Regionen der Niederlande sowie Nordbelgiens und fährt täglich den Hub in Niederaula an. Sein Hauptsitz liegt in Hapert bei Eindhoven. Am 1. September kam Vos Logistics dazu – einer der größten niederländischen Transportdienstleister mit zahlreichen Niederlassungen im Benelux-Raum (siehe Seite 16). Er pendelt täglich von Woerden nahe Utrecht zum Zentralhub. Vervollständigt wird das agile Trio von einem langjährigen Kooperationspartner: der Spedition BTG Feldberg in Bocholt. Sie bedient grenznahe östliche Gebiete dieses so bedeutsamen Wirtschaftsraums.

Darauf ist Verlass

Da Wachstum bekanntlich auch riskant sein kann, wird jede potenzielle Partnerschaft vom AK International im Vorfeld genau geprüft. Neben einer ausgeprägt regionalen Verankerung und finanzieller Sicherheit müssen unter anderem die Werte des Betriebs zum Verbund passen. Allen voran die für CargoLiner typisch mittelständische Ausrichtung, ein hoher Qualitätsanspruch und Verlässlichkeit. „Um Letzteres auch Kunden gegenüber zu garantieren, gelten netzwerkweit einheitliche Standards. Dazu gehören verbindliche Regellaufzeiten, die wir gemeinsam mit unseren Betrieben für ganz Europa definiert haben und die sich schon seit Langem bewähren", so Witzigmann. „Wünschen Kunden eine noch höhere Planbarkeit innerhalb ihrer Lieferkette oder einen erweiterten Service werden sie bei unseren internationalen Premiumprodukten fündig."

Ein bewährtes System also, mit dem man immer wieder neue Wege beschreitet. Denn für Andreas Witzigmann und den AK International sind die Ziele klar: das internationale Netzwerk Schritt für Schritt weiter ausbauen, neue Marktpotenziale erschließen und die Position von CargoLine als führendes europäisches Stückgutnetzwerk nachhaltig stärken. Trotz möglicher weltweiter Krisen. Oder gar: erst recht!

Ein Kessel Buntes: Der AK International

Seien es neue Regeln für elektronische Transportdokumente wie in Spanien oder die Lkw-Maut für alle Fahrzeuge über 3,5 Tonnen, die seit Mitte des Jahres in den Niederlanden gilt: An Bürokratie mangelt es auch außerhalb von Deutschland keineswegs. Dementsprechend besteht immer Handlungsbedarf – und um den kümmert sich bei CargoLine der Arbeitskreis International: Regelmäßig, alle sechs bis acht Wochen, treffen sich zwölf Vertreter des Verbunds, um sich über neue Anforderungen bzw. den





Internationale CargoLine-Partner beim Partner-Meeting in Valencia



Mitglieder des Arbeitskreises International im Austausch über Anforderungen und Verbindungen im europäischen Netzwerk

Umgang damit auszutauschen. Doch damit nicht genug, denn der Arbeitskreis analysiert auch Markttrends, betreibt Bestandspflege der ausländischen Partner, führt Verhandlungsgespräche mit potenziellen Partnern, richtet Gate- und Hub-Anbindungen ein, stimmt die internationalen Fahrpläne für Sommer und Winter ab und, und, und. Ergo: In diesem Kreis gibt's so ziemlich alles – bis auf Langeweile. Dafür sorgt allein schon die liebe Bürokratie.

Auf einen Blick

Gemeinsame Vorteile internationaler CargoLine-Premiumprodukte

- Verbesserte Steuerung der Warenströme
- Definierte Prozesskosten – transparent und einfach zu kalkulieren
- Maximale Planungssicherheit für Verlader und Empfänger
- One-Stop Shopping: Ein Dienstleister für das gesamte Stückgut, eine Rechnung, eine Abwicklungsrichtlinie
- Allesamt miteinander kombinierbar

NightLineEurope Fix

Taggenaue Lieferung

- Entlastung der Versandzonen von Verladern durch frühzeitige Übergabe der Ware
- Liefertermin bis zu fünf Werktage über der Regellaufzeit für das jeweilige Land möglich
- Flächendeckende Zustellung in rund 30 europäischen Ländern

NightLineEurope Priority

Dank Premiumdienst zum VIP werden

- Bevorzugte Zustellung der Waren an Empfänger
- Mehr Flexibilität in der gesamten Auftragsabwicklung
- Verfügbar in rund 30 Ländern Europas

NightLineEurope NextDay

Turboschnell am Ziel

- Zustellung innerhalb von 24 Stunden direkt beim Empfänger
- Paneuropäische Gültigkeit für bestimmte Länder/Regionen
- Weitere Destinationen nach Absprache möglich

NightLineEurope Receipt

Mehr als nur ein Ablieferbeleg

- Quittungsausgabe auf separatem Lieferschein
- Digitale Archivierung des Lieferscheins in Cepra
- Einfacheres Forderungsmanagement dank Quittung
- Verfügbar in rund 30 Ländern Europas

B2CLine Europe

Grenzenlose Terminavisierung für private Empfänger

- Frühzeitige Sendungsankündigung per SMS/E-Mail an Endkunden im Ausland
- Einfache Änderung der Zustellung bei Bedarf
- Erhältlich in Belgien, Dänemark, Frankreich, Luxemburg, den Niederlanden, Norwegen, Österreich, Polen, Schweden und der Schweiz

Feuer und Flamme für starke Logistik



Wie mittelständische Stärke und Flexibilität wortwörtlich Großes bewegen, zeigen der Kaminexperte muenkel.eu und die John Spedition seit nun mehr vier Jahren.

Wärme ist nicht nur eine Temperatur. Wärme ist idealerweise auch ein behagliches Gefühl oder gar ein Erlebnis! Die Firma muenkel.eu weiß das nur zu gut, immerhin ist sie auf die Herstellung und den Vertrieb von Elektro- und Ethanolkaminen (die übrigens kaum oder gar keinen Schmutz verursachen), Heizstrahler und Feuerstellen spezialisiert. Besonders faszinierend sind dabei Modelle, die mittels Licht und Nebel eine perfekte dreidimensionale Illusion echter Flammen schaffen. Oder gar mit neuester Hologramm-Technik arbeiten.

Spezialhandling inklusive

Hat ein Kunde eigene Vorstellungen, stehen ihm von der Idee über die Planung und Visualisierung bis hin zur finalen Umsetzung des Projekts Experten beiseite. Geht es um die Auslieferung, kommt er selbst in den Genuss von Services, die exakt auf seine Bedürfnisse zugeschnitten sind. „Viele Kaminmodelle sind hoch und zudem kopflastig, was eine besondere Herausforderung für Transport und Standsicherheit darstellt. Für uns ist das aber kein Problem“, erklärt Jennifer Philippi, Vertriebsmitarbeiterin der John Spedition. „Wir setzen auf spezielle Sicherungsverfahren und eine optimierte Stellplatzlogik, die die Ware bestmöglich schützt.“

> ***„Unsere Werte und unser Qualitätsanspruch passen gut zusammen und deshalb funktioniert die Zusammenarbeit so vertrauensvoll.“***
> Carolin Münkel von muenkel.eu

Bewährt hat sich auch die zweigleisige Versandstrategie von John und seinem Auftraggeber. „Große Modelle transportieren wir als Stückgut über das CargoLine-Netzwerk, Kleinteile werden effizient über den Paketdienst versendet – gleichfalls über unsere Prozesse. Das sorgt für Geschwindigkeit, Sicherheit und eine wirtschaftliche Abwicklung“, ergänzt Torsten Kircher, Senior Manager Contract Logistics bei der John Spedition.

Allein 2025 wurden so knapp 4.000 Sendungen bewegt. Mehr als 10 Prozent davon waren Exportsendungen, die über die wichtigsten Europa-Relationen an ihr Ziel gelangten – dem breit aufgestellten CargoLine-Netzwerk sei Dank. Zudem ist die operative Kette schlank und verlässlich organisiert: „Die Auftragsdaten gelangen über unsere Systeme unmittelbar ins Lager, wo die Ware kommissioniert, etikettiert und mit allen relevanten Maß- und Gewichtsangaben versandfertig gemacht wird“, erklärt Kircher.

Mit 2.800 Quadratmetern Lagerfläche im hessischen Eichenzell hält die Spedition dafür eine stabile und leistungsfähige Basis bereit. Aufträge bis 14 Uhr verlassen noch am selben Tag das Lager und sind in rund 90 Prozent der Fälle am nächsten Werktag beim Empfänger. Abends gehen die Sendungen über Direktlinien oder das Zentralhub von CargoLine an die zustellenden Unternehmen und Privatkunden. Derweil hat die Disposition alles im Blick. In Echtzeit versteht sich!

Gemeinsam durch Peaks

Die wahre Stärke einer Partnerschaft zeigt sich oft erst, wenn’s eng wird. Das passiert immer bei sogenannten Peaks. Am Wochenende beispielsweise ist die Kauflaune höher, was zu mehr Bestellungen führt. Ergo herrscht montags im Eichenzeller Logistikcenter traditionell Hochbetrieb. Die Personalplanung fängt diese Spitzen jedoch routiniert ab. Gleiches gilt für den Herbst, wo die Sendungsmengen spürbar steigen. Verständlich: Sobald die Temperaturen draußen sinken, wächst der Wunsch nach Gemütlichkeit und einem Kamin. „Ab September skalieren wir daher vorausschauend – gut geplant und seit Jahren bewährt“, sagt Jennifer Philippi.



Moderne Kaminlösung von muenkel.eu: Flammenambiente und Wohnlichkeit im Einklang

Zugegeben: Stressig kann es dennoch werden. So geschehen in der vergangenen Adventszeit, an die sie sich noch gut erinnert: „muenkel.eu lässt Ware aus Übersee nach Deutschland verschiffen, bevor sie bei uns eingelagert und ausgeliefert wird. Als sich jedoch ein Schiff kurz vor Weihnachten enorm verspätete, mussten wir in Eichenzell alle Kräfte bündeln, als es endlich eintraf. Schließlich haben wir es geschafft, dass jede einzelne Sendung rechtzeitig vor den Feiertagen unterwegs war!“



Im Lager der John Spedition werden Kaminmodelle und Zubehör für den Versand vorbereitet

Familienwerte, die verbinden

Sich voll einzubringen – das ist auch für den Kaminspezialisten typisch. Hier ziehen alle Generationen an einem Strang: von den jüngsten bis zu den erfahrensten Köpfen. Zugleich pflegt man bewusst ein „besonderes Miteinander“, denn genau wie die John Spedition ist muenkel.eu familiengeführt und mittelständisch geprägt. Ferner sind beide in der osthessischen Region fest verwurzelt und keine 40 Kilometer voneinander entfernt. Ergebnis ist ein gegenseitiges Verständnis, das weit über Logistik hinausgeht.

Was ihre Zusammenarbeit so besonders macht, ist vor allem die gemeinsame Haltung: ein klarer Anspruch an Qualität, ein pragmatisches Miteinander und der Wunsch, Dinge gemeinsam besser zu machen. „Wir arbeiten inzwischen seit rund vier Jahren eng mit der John Spedition zusammen“, so Carolin Münkel aus dem Team der Geschäftsleitung. „Für uns sind vor allem die Menschen hier entscheidend. Egal, ob in der Verwaltung oder im Lager – alle sind sehr interessiert, kompetent, offen in der Kommunikation und immer lösungsorientiert.“

An dieser Stelle lohnt sich ein kleiner Rückblick. Denn auch wenn die John Spedition seit 2022 offiziell die gesamte Lager- und Versandlogistik in Eichenzell verantwortet, beginnt die gemeinsame Geschichte mit muenkel.eu schon früher: Bereits einige Jahre zuvor unterstützte nämlich sein heutiges Mutterunternehmen – die ZUFALL logistics group – den Spezialisten beim Versand von Kaminöfen und Zubehör an unterschiedlichste Destinationen. Auch erste Transporte für Produktionsteile aus Übersee liefen über die Gruppe, wobei man von Fulda aus agierte.

„Zwischendurch gab es eine Phase, in der sich Wege und Rahmenbedingungen verändert haben – ganz typisch im dynamischen Umfeld von Logistik und Handel“, berichtet Jennifer Philippi. „Umso erfreulicher, dass sich unsere Wege erneut gekreuzt haben. Und wir sie – spürbar gestärkt – gemeinsam weiter beschreiten.“

muenkel.eu

Das Unternehmen blickt auf eine Geschichte zurück, die bis ins Jahr 1934 reicht und wird heute in dritter Generation geführt. Dabei entwickelte das Familienunternehmen über die Jahre sein Sortiment kontinuierlich weiter: So wurde aus dem Hersteller von Kachel- und Kaminöfen ein moderner Spezialist für Elektro- und Ethanolkamine sowie individuelle Kaminlösungen. Neben dem Online-Vertrieb über www.muenkel.eu legt das Unternehmen großen Wert auf den persönlichen Kontakt: Sein Serviceteam unterstützt bei der Produktauswahl, technischen Fragen sowie dem gesamten Planungs- und Bestellprozess. Darüber hinaus können Interessenten in der Ausstellung am Standort Großentaft verschiedene Modelle, Flammeneffekte und Verarbeitungslösungen vergleichen.

John Spedition

In der Geschichte von CargoLine spielt John eine große Rolle. Immerhin zählt der Logistikdienstleister zu den sieben Gründungsmitgliedern, die sie 1993 ins Leben riefen. Zudem beheimatete er an seinem Standort im osthessischen Eichenzell lange Zeit das Zentralhub der Kooperation, bevor dieses im März 2023 nach Niederaula verlagert wurde. Seit August 2023 ist die Spedition 100-prozentige Tochter der ZUFALL logistics group, aber weiterhin ein eigenständiges Unternehmen und der CargoLine treu verbunden. Übrigens: Auch der Standort Göttingen von ZUFALL zählt zum CargoLine-Stückgutnetzwerk.

100
Mitarbeitende

14.300 m²
Umschlags- und Lagerfläche

220.000
Sendungen im Jahr

www.zufall.de

„What else?“

Seit mehr als fünf Jahren verlässt sich die Marke Nespresso bei der deutschlandweiten Auslieferung ihrer Produkte auf CargoLiner BTG Feldberg. Die fein aufeinander abgestimmte Zusammenarbeit von Kunde und Spedition läuft auf höchstem Niveau.



Was sucht dieser Mann? Ist er ein Detektiv? Und warum führt ihn seine Spur in eine Kaffeebar? Nein, die Rede ist nicht von George Clooney, der in einem seiner vielen Werbespots für Nespresso einen Detektiv spielte. Vielmehr geht es um einen Schweizer Ingenieur, der einst durch besagte Bars zog, um das Geheimnis eines perfekten italienischen Kaffees zu lüften. Sein Ziel: das wunderbare Barista-Gefühl nach Hause zu holen – so die Erzählung. Auf ihr baut eine nunmehr 40 Jahre andauernde Erfolgsgeschichte auf.

In all der Zeit blieb eins gleich: Die Kombination von Nespresso-Kapseln, die Aromen frisch gerösteter Bohnen aus aller Welt bewahren und exakt darauf abgestimmte Maschinen. Gemeinsam erlauben sie Kaffeegenuss per Knopfdruck. Und zwar stets in konstanter und höchster Qualität.

Als die in Düsseldorf ansässige Vertriebsorganisation der Marke den deutschlandweiten Versand ihrer Produkte ausschrieb, suchte sie nach einem Dienstleister, der sich ebenfalls auf diesem Niveau bewegt. „Bei Nespresso steht die Customer Experience immer im Mittelpunkt“, so Oliver Kappler, Customer Care & Services Director bei Nespresso Deutschland. „Unsere Kunden sollen ihre Produkte zuverlässig, pünktlich und in bester Qualität erhalten. Dafür ist eine starke Logistikpartnerschaft ein wesentlicher Faktor.“

Für BTG Feldberg war die Ausschreibung eine tolle Chance. Immerhin liegt das deutsche Zentrallager von Nespresso nur knapp 50 Kilometer von der Spedition in Bocholt entfernt. „Ich habe mich gleich intensiv eingearbeitet und viele Rückfragen gestellt“, erinnert sich Ole Weidig, Vertriebsleiter von BTG Feldberg. Sein Bestreben, den Kunden wirklich zu verstehen, kam gut an. „Das ausgeprägte Verständnis für unsere Qualitätsanforderungen und die Flexibilität in der operativen Zusammenarbeit haben uns überzeugt“, erläutert Oliver Kappler.

„Für uns ist ein Logistikdienstleister nicht nur ein Transporteur, sondern ein wichtiger Teil unseres Kundenerlebnisses.“
Oliver Kappler, Customer Care & Services Director bei Nespresso Deutschland

Essenziell für die Entscheidung war auch die Mitgliedschaft bei CargoLine, wie er sagt. „BTG bietet die Vorteile eines mittelständisch persönlich geführten Unternehmens und kann durch das Netzwerk zugleich eine bundesweit konsistente Servicequalität sicherstellen.“

Onboarding der speziellen Art

Offiziell los ging es Anfang 2021, also mitten in der Corona-Zeit. Meetings fanden ausschließlich online statt. „Erst nach einigen Monaten habe ich den Kunden das erste Mal live gesehen“, sagt Ole Weidig lachend. Auch sonst war das Onboarding speziell. Denn der

NESPRESSO



Kaffeegenuss in vielen Farben: Nespresso-kapseln in verschiedenen Farben und Geschmacksrichtungen

Vertriebsleiter nahm zu allen eingebundenen CargoLine-Partnern persönlich Kontakt auf, um relevante Abläufe optimal auf lokale Gegebenheiten abzustimmen.

Fragt sich: Wozu der Aufwand? Immerhin ist die deutschlandweite Belieferung von Filialen und Handel für die Stückgutkooperation ja Alltag. Stimmt, aber jeder Auftrag hat nun mal seine ganz eigenen Anforderungen. Im Falle der Nestlé-Tochter handelt es sich um die Lage ihrer Geschäfte bzw. „Boutiquen“. Diese finden sich meist in Topeinkaufslagen – können also nicht direkt angefahren werden, haben kaum Lagerkapazitäten und keine Rampen. „Unsere Fahrer müssen manchmal durch ein komplettes Shoppingzentrum, den



Personenaufzug oder andere Hürden nehmen“, erläutert Ole Weidig. Und zwar nicht mit kleinen Kaffeepäckchen unterm Arm, sondern großem Stückgut, zu dem auch schwere Kaffeemaschinen, Zubehör, POS- und Boutique-Materialien gehören.

Hinzu kommen das enge Zeitfenster, in dem Fußgängerzonen befahrbar sind, und kundenspezifische Anliefertage. „Dank des deutschlandweiten CargoLine-Netzes und Premiumprodukten wie NightLine konnten wir diese Herausforderung erfolgreich und zuverlässig lösen“, so der Vertriebsleiter. „In besonders kniffeligen Fällen liefern wir bereits am Vortag der offiziellen Warenannahme im Geschäft die Sendungen an unseren Partner. So kann er am Anliefertag frühmorgens und vor Ankunft der täglichen Linien-Lkw mit der Zustellung starten bzw. hat genug Puffer.“

Gepflegte und geschätzte Kommunikation

Während bei den üblichen Fahrten alles durchgetaktet ist, ist an anderer Stelle immer wieder flexible Einsatzplanung gefordert. Insbesondere rund um die Feiertage. Dann gehen die Menschen gezielt in die Städte, um sich mit Freunden auf einen Kaffee zu treffen. Für eine gute Versorgung der Filialen sind daher manches Jahr viele Sonderfahrten und eine besonders vorausschauende Planung nötig.

Die gemeinsame Kommunikation findet meist per Teams statt. Sie sei von Beginn an partnerschaftlich und offen gewesen, wie beide Seiten betonen. „Was wir besonders schätzen, ist die sehr lösungsorientierte und unkomplizierte Zusammenarbeit. Herausforderungen werden nicht verwaltet, sondern gemeinsam gelöst. Unsere Ansprechpartner sind jederzeit erreichbar, reagieren schnell und übernehmen Verantwortung“, ergänzt Oliver Kappler.

„Das Team von Nespresso ist so sauber in seinen Prozessen, dass alles reibungslos läuft. Besondere Vorkommnisse? Die gibt’s hier nicht. Das ist das Besondere!“
Ole Weidig, Vertriebsleiter BTG Feldberg

Aufgrund der positiven Erfahrungen mit ihrem Dienstleister wurde BTG Feldberg vom Nespresso-Team der Nestlé-Gruppe weiterempfohlen, wie der Customer Care & Services Director sagt. „Gute Partnerschaften sollte man teilen – insbesondere dann, wenn sie auf gegenseitigem Vertrauen, hoher Leistungsbereitschaft und einem gemeinsamen Verständnis für Service Excellence basieren.“ Was will man mehr? Oder besser gesagt: „What else?“

Nestlé Nespresso

Das Unternehmen ist ein Pionier im Segment für hochwertigen Portionskaffee mit Hauptsitz in Vevey (Schweiz). Es arbeitet über den Nespresso Sustainable Quality Plan mit mehr als 130.000 Farmern in 18 Ländern zusammen, um Nachhaltigkeitspraktiken in den Betrieben und umliegenden Landschaften zu verankern. Ziel ist, ihre Lebensgrundlagen zu verbessern, Ertrag und Qualität der Ernten zu erhöhen sowie eine nachhaltige Versorgung mit hochwertigem Kaffee sicherzustellen. 2022 erhielt Nespresso zudem das international anerkannte B Corp™-Zertifikat. Dieses misst die soziale, ökologische und ökonomische Gesamtleistung von Unternehmen, wobei sie diesbezüglich bindende Verpflichtungen eingehen.

in **98**
Märkten weltweit tätig

über **14.000**
Mitarbeitende

849
Boutiquen

www.nespresso.com

(Alle Zahlen: Stand 2025)

BTG Feldberg

Das mittelständische familiengeführte Unternehmen mit Sitz in Bocholt liegt in unmittelbarer Nähe der A3. Seine Ursprünge gehen auf das Jahr 1894 zurück. Kurz darauf trat August Feldberg in die Spedition ein, der schon bald ihr Geschäftsführer wurde. Heute werden ihre Geschicke in vierter Generation von Jan und Jörg Feldberg geleitet. Zum Portfolio zählen nationale und internationale Transporte, Lager- und Kontraktlogistik sowie Umzüge.

Rund **15.000**
CO_2-neutrale Sendungen jährlich

300
Mitarbeitende

35.000 m²
Lagerfläche

6.000 m²
Umschlagfläche

85
Lkw gesamt – davon **9** E-Lkw

+++ Internationale Partner auf dem Siegertreppchen +++

Beim Partner-Meeting in Valencia kamen die internationalen CargoLine-Partner zu Austausch, neuen Impulsen und einem gemeinsamen Blick auf die Zukunft der Logistik zusammen. Highlight war dabei die Wahl der Internationalen Partner des Jahres 2025. Die Bewertung erfolgte anhand von zwölf Kriterien, darunter Laufzeit- und Qualitätsmerkmale.

Wie im vergangenen Jahr überzeugte ROHLIG SUUS Logistics aus Polen und sicherte sich erneut den ersten Platz. Rhenus Logistics aus der Schweiz belegte Rang zwei, gefolgt von Brigl aus Italien. Das Rennen war dabei äußerst knapp: „Es freut mich besonders, dass die Top 5 nur einzelne Nuancen voneinander entfernt sind. Dies ist ein Sinnbild für das insgesamt extrem hohe Qualitätsniveau unseres internationalen Netzwerks“, sagt Andreas Witzigmann, Mitglied der CargoLine-Geschäftsführung.



Die Internationalen Partner des Jahres 2025: Rhenus Logistics (2. v. l.), ROHLIG SUUS Logistics (3. v. l.), und Brigl (4. v. l.) mit ihren Auszeichnungen. Außerdem Qualitätssieger Militzer & Münch Group (1. v. l.)

Zusätzlich wurde wieder der „Qualitätsieger“ verliehen. Über diesen Sonderpreis durfte sich M&M Militzer & Münch Group aus Bulgarien freuen. CargoLine gratuliert allen „ausgezeichneten“ Partnern herzlich.

+++ Roter Ball und rote Enten +++

Während der Fußball-WM rollte auf LinkedIn ein roter Ball durch das Netzwerk: In insgesamt acht Videos wurde er von CargoLiner zu CargoLiner weitergespielt. Die Partner stellten dabei unterschiedliche Menschen und Berufe innerhalb ihres Betriebs vor: von der Geschäftsleitung über Disposition und Abfertigung bis zum Fachlageristen und Azubi. Dabei zeigte ein jeder von ihnen, welche Rolle er im übertragenen Sinne auf dem Fußballfeld einnimmt.

Auf Instagram sorgte derweil die CargoLente für Bewegung! Um den neuen Account @cargoline_de bekannter zu machen, verschickte CargoLine 5.000 rote Gummienten an die Partnerbetriebe und rief zu einem Fotowettbewerb auf. Die CargoLenten ließen sich nicht lange bitten: Eine sprang aus einem Flugzeug, andere waren in den Alpen und im Meer unterwegs oder lernten sogar einen philippinischen Koboldmaki kennen. So entstand eine bunte Sammlung von Urlaubsfotos aus dem gesamten Netzwerk.

Für das originellste Bild gab es einen 1.000-Euro-Gutschein für Falkensteiner Hotels & Residences. Die Plätze zwei und drei wurden mit exklusiven Goodie-Bags belohnt. Beide Aktionen veranschaulichten, wie vielfältig CargoLine ist und wie viel Kreativität und Verbundenheit in ihrem Netzwerk steckt.



+++ Gelungenes Comeback nach zehn Jahren +++

Zum ersten Mal seit zehn Jahren veranstaltete der Stückgutverbund wieder ein Fußballturnier – und das mit großem Erfolg! Am Wochenende des 27. Juni kamen rund 600 Teilnehmer der Partnerbetriebe zusammen, um gemeinsam zu spielen, mitzufiebern und sich auszutauschen. Trotz hochsommerlicher Temperaturen von bis zu 40 Grad war die Stimmung durchweg hervorragend. Auf und neben dem Platz zeigten die Beteiligten vollen Einsatz, gute Laune und vor allem echten Teamgeist.

Schon beim Anpfiff war spürbar, dass dieses Turnier weit mehr war als ein sportlicher Wettbewerb. So bot es die Gelegenheit, sich abseits des Tagesgeschäfts auszutauschen, bekannte Gesichter wiederzusehen und neue Kontakte im Netzwerk zu knüpfen. Damit wurde einmal mehr deutlich, was CargoLine auszeichnet: starke Verbindungen, partnerschaftliches Miteinander und der Wille, gemeinsam etwas auf die Beine zu stellen.

Auch sportlich hatte das Wochenende einiges zu bieten. In spannenden Begegnungen kämpften die Teams um jeden Ball und lieferten sich faire, engagierte Duelle. Am Ende setzte sich Streck Transport durch und sicherte sich den Turniersieg. Kissel belegte den zweiten Platz, während sich ROHLIG SUUS über Rang drei freuen durfte. Herzlichen Glückwunsch noch einmal an die drei bestplatzierten Mannschaften!

Dass das Turnier nach einer so langen Pause eine derart gelungene Rückkehr feiern konnte, ist ein starkes Signal. Denn selbst bei extremer Hitze ließen sich die Teilnehmer weder den sportlichen Ehrgeiz noch die gute Stimmung nehmen. So bleibt das Wochenende nicht nur wegen der Temperaturen in Erinnerung, sondern vor allem als lebendiges Beispiel für Zusammenhalt, Einsatzfreude und Gemeinschaft im CargoLine-Verbund.



Turniersieger Streck Transport beim CargoLine-Fußballturnier


Die CargoBulls: Das Team der CargoLine-Systemzentrale beim CargoLine-Fußballturnier

„Hartelijk welkom!“

Wie man gesund wächst? Das weiß Vos Logistics bestens. Seit dem 1. September ergänzt der niederländische Fulfillment-Anbieter mit seinem Standort in Woerden das europäische Netzwerk von CargoLine.



Es geht nicht darum, die Zukunft vorherzusagen, sondern ihr Gestalt zu verleihen. Und zwar gemeinsam“, sagt Frank Verhoeven, Geschäftsführer Vos Logistics. In einer Branche wie der Logistik, die sich permanent verändert, scheint dieser Ansatz genau der richtige zu sein. Aber wie setzt man ihn um? Durch eine gewisse Bodenständigkeit und ein solides finanzielles Fundament – sie bilden die Grundlage für ein gesundes Wachstum. Dabei können sich die Zahlen der Spedition absolut sehen lassen: Als eines der größten niederländischen Transportunternehmen generierte sie allein im vergangenen Jahr stolze 356 Millionen Euro Umsatz.

Hinzu kommt die Struktur von Vos Logistics – mit zahlreichen Dependancen, deren Standorte weit über den Benelux-Raum hinaus gehen. Sie erlaubt es, in einem stark wettbewerbsorientierten und sich rasch wandelndem Umfeld entsprechend flexibel und schnell zu reagieren. Oder idealerweise Entwicklungen gar einen Schritt voraus sein: Denn nirgendwo sonst findet sich ein so breitgefächerter Fundus an Know-how, Kompetenzen und Kapazitäten wie in einem gut aufgestellten Netzwerk. Und wenn sich dieses Netzwerk dann noch mit einem anderen verbindet, potenziert sich das Ganze nochmals.

Eben dies geschieht nun durch den Beitritt von Vos Logistics zur CargoLine. „Die Partnerschaft stellt sicher, dass wir unsere Präsenz in Deutschland und auf dem weiteren europäischen Markt ausbauen können“, so John Kaiser, Business Lead Freight Management in Barendrecht (NL). „Sie führt zu effizienteren Groupage- und Frachtmanagement-Lösungen, einem starken internationalen Netzwerk und größerer Flexibilität im grenzüberschreitenden Verkehr.“

Erstklassig ein- und angebunden

Umgekehrt freut man sich natürlich genauso über die Kooperation. „Vos Logistics unterhält ein äußerst leistungsfähiges Netzwerk in den Niederlanden und ist in der Lage, all unsere Bedürfnisse bestens zu erfüllen“, sagt Andreas Witzigmann, Mitglied der CargoLine-Geschäftsführung und zuständig für den Bereich Internationales.

Angeschlossen an das CargoLine-Zentralhub fährt der neue Partner nun seit Anfang September täglich von seinem Standort Woerden nach Niederaula und zurück. „Verlader profitieren damit von erweiterten Verbindungen und verbesserten Laufzeiten für ihre Sendungen aus den Niederlanden bzw. dorthin“, freut sich Andreas Witzigmann.

Auch wenn Woerden vielleicht nicht jedem was sagt, so weiß die Niederlassung, auf die sich die Kooperation zunächst fokussiert, durchaus zu überzeugen. Immerhin liegt Utrecht nur knapp 25 Kilometer entfernt – Amsterdam, Rotterdam und Den Haag sind keine 50 Kilometer weit weg.

Portfolio mit großem Plus

Zu den Vorteilen, die der Standort bietet, gesellt sich das Leistungsspektrum der Niederländer: angefangen bei klassischen Speditions- und Distributionsdiensten über Mehrwertservices bis hin zu Supply-Chain-Lösungen, bei denen sie den kompletten Warenfluss steuern.



E-Lkw der Vos Logistics beim Ladevorgang



Vos Logistics

Das Unternehmen ist ein europäischer Transport- und Logistikdienstleister, der sowohl klassische als auch maßgeschneiderte Lösungen und One-Stop-Shopping offeriert. Er wurde 1944 in Oss (NL) gegründet, wo noch heute der Hauptsitz ist, und dieses Jahr von der Jacky Perrenot Group übernommen. Gemeinsam verfügen die Firmen über:

12.000
Mitarbeitende

mehr als **15.000**
Fahrzeuge und Ladeeinheiten

über **800.000** m²
Lagerfläche

www.voslogistics.com



Luftaufnahme eines Vos-Logistics-Standorts mit moderner Lager- und Cross-Docking-Infrastruktur sowie Photovoltaikanlage

Neben 70.000 Quadratmetern Lager- und Cross-Docking-Fläche verfügt die Business Unit Benelux Distribution in Woerden über mehr als 150 Lkw, darunter über 20 Verteilerfahrzeuge. Inzwischen wurden neun dieser Fahrzeuge elektrifiziert. Damit bietet sich eine ideale Lösung für die Durchführung des Distributionsgeschäfts im Benelux-Raum für CargoLine. Die Abteilung Customer Service stellt hierfür die erforderlichen Informationen bereit. Derweil übernimmt die Business Unit Freight Management von Vos Logistics den Vertrieb sowie die Betreuung für die niederländischen Kunden des CargoLine-Netzwerks.

Intelligentes Warehousing erleichtert ihr dabei die Arbeit. „In unseren Cross-Docking-Hubs im gesamten Benelux-Raum können wir ein- und ausgehende Warenströme geschickt kombinieren und konsolidieren – also die Anzahl der Transportbewegungen drastisch reduzieren“, erläutert Michiel van Berkel, Business Unit Manager Benelux Distribution in Woerden. „Damit setzen wir neue Maßstäbe in Sachen Effizienz.“

Lager mit Roboter und Lkw mit Solarpanelen

Apropos Effizienz. Ein besonderes Anliegen ist dem CargoLiner, konstant in das Digitalisieren und Automatisieren unterschiedlichster Prozesse zu investieren. In einem ihrer Lagerhäuser leistet daher seit mehreren Monaten ein Roboter Unterstützung, indem er Kartons auf Europaletten auf eine Höhe von bis zu zwei Metern stapelt. Das Personal bleibt damit von körperlicher Anstrengung verschont und kann sich wichtigeren Aufgaben widmen.

Schonen will man auch die Umwelt. Ältere Lager, die ihren Zweck erfüllt haben, werden durch nachhaltige Gebäude ersetzt – andere renoviert bzw. umgebaut und mit Solarmodulen versehen. Der ökologische Mehrwert wird dabei jeweils anhand des BREEAM-Systems gemessen, einer internationalen Bewertungs- und Ratingmethode für die Nachhaltigkeit von Gebäuden. Sein jüngstes Lager in Oss, das der frischgebackene CargoLiner dieses Frühjahr in Betrieb nahm, erhielt sogar das BREEAM-Zertifikat Excellent.

Wie fortschrittlich er im Bereich Klimaschutz ist, zeigt ferner die bereits angesprochene Flotte. Neben nichtfossilem Diesel aus Rest- und Abfallstoffen (HVO100) und Lang-Lkw verfügt der Dienstleister wie erwähnt über elektrisch betriebene Fahrzeuge. Dank gründlicher Vorbereitung – inklusive Routenanalysen, Energiebewertungen und durchdachter Einsatzplanung – bewähren sie sich in der Praxis. Hinzu kommen Auflieger mit SolarOnTop-System – also mit PV-Modulen auf ihren Dächern. Die von ihnen produzierte Sonnenenergie erlaubt jährliche Einsparungen von 2.000 bis 2.500 Litern Diesel pro Lkw. Wie war das noch? Es geht nicht darum, die Zukunft vorherzusagen, sondern ihr Gestalt zu verleihen!

Logistik im Umbruch

Seit mehr als 35 Jahren arbeitet Jörn Peter Struck in der Logistik, davon 20 Jahre bei der CargoLine. In dieser Zeit haben Digitalisierung, neue Plattformen und veränderte Kundenanforderungen die Branche grundlegend verändert. Beim 3. Logistik-Talk im Friederike-Wackler-Museum in Göppingen sprach der CargoLine-Geschäftsführer darüber, welche Rolle der Mittelstand in diesem Wandel spielt und warum Kooperationen immer wichtiger werden.



Unter dem Titel „Mittelstand, Märkte, Mobilität: Wie sieht die Logistik von morgen aus?“ diskutierten Jörn Peter Struck, Andrea Marongiu, Geschäftsführer des Verbands Spedition und Logistik Baden-Württemberg, Patrick Charrier, Group Logistics Manager Outbound bei der Würth Group, sowie Maximilian Schwarz, Geschäftsführer bei Wackler. Moderiert wurde die Runde von Iris Kümmerle, Geschäftsführerin der klip GmbH.

Eine zentrale Frage des Abends lautete: Ist der Mittelstand das Rückgrat der Wirtschaft? Für Struck gibt es daran keinen Zweifel. Er habe großes wirtschaftliches Gewicht und spiele seine Stärke dort aus, wo standardisierte Angebote nicht reichen. „In der Praxis geht es längst nicht nur um klassische Paletten, sondern um unterschiedlichste Aufträge und Anforderungen“, erklärte er. Entscheidend sei, nah am Markt zu bleiben, flexibel zu reagieren und passende Konzepte zu entwickeln.

Hier sieht Struck die Stärke der CargoLine. Das Netzwerk verbindet mittelständische Partner und ermöglicht Leistungen, die ein Unternehmen kaum abdecken könnte. Nationale und internationale Partnerschaften auszubauen, ist für ihn deshalb ein wichtiger Schritt. Vieles lasse sich über Kooperationen besser bewältigen – von der Bündelung von Mengen bis zum Einsatz gemeinsamer Kompetenzen.



Netzwerk und Plattform zusammendenken

Zugleich muss sich das Netzwerk auf Marktbedingungen einstellen, die von zentralen Ausschreibungen, standardisierten Anforderungen und digitalen Buchungswegen geprägt sind. Leistungen werden vergleichbarer und Einkaufsprozesse gebündelt. Für mittelständische Logistiker ist es eine Herausforderung, wenn nur der Preis entscheidet und Service, Erfahrung und Lieferfähigkeit nicht zählen. „Verlader und Spediteure müssen dieselbe Sprache sprechen. Wer bei Ausschreibungen nur auf den Preis schaut, riskiert, Qualität und Versorgungssicherheit aus dem Blick zu verlieren“, betonte Charrier. Gleichzeitig eröffnet die Digitalisierung neue Möglichkeiten, unterschiedliche Kundengruppen gezielt anzusprechen. Mit Cargoboard bietet CargoLine einen digitalen Zugang für Unternehmen, die Transporte schnell und unkompliziert online buchen möchten. Für Struck ist das kein Gegensatz zum klassischen Geschäft der CargoLine-Partner. „Entscheidend ist der richtige Mix: digitale Angebote für Kunden, die einen einfachen und schnellen Zugang suchen, individuelle Lösungen für große Verlader und die persönliche Betreuung durch mittelständische Speditionen.“

Nachhaltigkeit bleibt Aufgabe

Beim Thema Nachhaltigkeit ging Struck zunächst auf die politischen Rahmenbedingungen ein. Der Druck habe zuletzt etwas nachgelassen, einzelne Vorgaben seien erleichtert worden. „Gelöst sind die grundlegenden Fragen damit aber nicht. Für alternative Antriebe brauchen wir die passende Infrastruktur, wirtschaftliche Rahmenbedingungen und vor allem Investitionssicherheit“, unterstrich er. Marongiu ergänzte, dass sich bereits einiges bewegt habe, auch wenn die Entwicklung schneller hätte vorankommen können.

Wie anspruchsvoll die Umsetzung ist, verdeutlichte Charrier anhand der Ladeinfrastruktur. Für Verlader stellt sich nicht nur die Frage, ob genügend Strom zur Verfügung steht. Auch Ladeort, Ladezeit und Kosten müssen sich in die bestehenden Abläufe integrieren lassen. Ob die Ladepunkte an den



Beim 3. Logistik-Talk diskutieren Vertreter aus Mittelstand, Verbänden und Industrie über die Logistik von morgen

Rampen oder auf Warteflächen eingerichtet werden, wirkt sich direkt auf Abfertigung, Rangieren und Standzeiten aus.

Struck sprach außerdem darüber, wie sich der Straßengüterverkehr entlasten lässt. „Wir würden gern mehr Güter mit der Bahn transportieren. Dafür fehlen aber passende Verbindungen und geeignete Verladebahnhöfe. Wenn sich daran nichts ändert, wird uns das wirtschaftlich auf die Füße fallen." Mit autonom fahrenden Lkw rechnet er erst auf lange Sicht: „Autonomes Fahren wird kommen, ist aber keine Lösung für die nächsten Jahre."

Mehr Spezialisten für die Logistik

Im letzten Teil des Talks ging es um die Next-Generation-Logistik. Struck rechnet damit, dass neue Berufsbilder entstehen und die Zahl spezialisierter Fachkräfte wächst. „Je digitaler und komplexer die Logistik wird, desto stärker werden Experten für einzelne Systeme, Daten, Prozesse und Technologien gebraucht", bekräftigte er.

Welche Werkzeuge diese Fachkräfte künftig nutzen könnten, erläuterte Schwarz am Beispiel künstlicher Intelligenz. „Das sind keine Millionenprojekte. Gerade im kaufmännischen und administrativen Bereich lassen sich klar umrissene Anwendungen einsetzen, zum Beispiel beim Verarbeiten von Transportanmeldungen, E-Mails und PDF-Dokumenten oder bei der Übernahme von Daten in Transportmanagementsysteme", erklärte Schwarz.

Damit schloss sich der Kreis: Mittelständische Unternehmen bleiben handlungsfähig, wenn sie Netzwerke nutzen, digitale Anwendungen einsetzen und Know-how aufbauen. Für Struck heißt das, nationale und internationale Kooperationen weiterzuentwickeln, ohne die Nähe zum Kunden aufzugeben. Denn am Ende zählt: Sendungen zuverlässig und wirtschaftlich zu bewegen – über die CargoLine-Partner ebenso wie über Cargoboard.

Wohlverdient

Er war Beiratsvorsitzender von CargoLine, geschäftsführender Gesellschafter der Bursped-Gruppe, für viele Vorbild … und stets zu bescheiden, um Letzteres zuzugeben. Nun geht Stefan Seils in den Ruhestand.

„Der eiserne Zusammenhalt aller CargoLine-Partner" liege ihm besonders am Herzen, wie er einmal in der CargoTime sagte. Damit meine er nicht nur den finanziellen, sondern insbesondere den inneren, partnerschaftlichen Zusammenhalt. Und zu eben diesem hat Stefan Seils wesentlich beigetragen: Stets engagiert, zuverlässig und motiviert trieb er die nationale und internationale Entwicklung von CargoLine voran – davon fast zwei Jahrzehnte als Beiratsvorsitzender. Unser aufrichtiger und herzlicher Dank gebührt ihm dafür!



Stefan Seils mit seinen Töchtern Johanna und Alexandra Seils. Nach Jahrzehnten an der Spitze von Bursped beginnt der wohlverdiente Ruhestand.

Zum 30. September geht der gelernte Jurist nun in den wohlverdienten Ruhestand. Zugleich endet damit auch seine Tätigkeit als geschäftsführender Gesellschafter der Bursped-Gruppe, an deren Spitze er seit 1991 stand. Damals hatte er die Geschäftsführung von seinem Schwiegervater übernommen. 2002 wurde Bursped dann Gesellschafter der CargoLine und Stefan Seils auch hier aktiv.

Zum 1. Oktober übernimmt Andreas Bunnemann – seit Anfang des Jahres Mitglied der Geschäftsführung von Bursped und Köster & Hapke – nun den Vorsitz. Unterstützt wird er dabei von Matthias Welter, der die Unternehmensgeschicke schon seit mehr als zwei Jahrzehnten mitgestaltet. Doch auch wenn die operative Verantwortung nun komplett in externen Händen liegt, bleibt die Eigentümerfamilie der Speditionsgruppe treu. „Ich bin überzeugt, dass wir durch die Verzahnung von externer Expertise mit Andreas Bunnemann und Matthias Welter und familiärer Verbundenheit durch meine Nichte Katharina sowie meine Töchter Alexandra und Johanna die richtigen Voraussetzungen für die nächste Etappe in der Entwicklung unseres Unternehmens geschaffen haben", sagt Stefan Seils. Beste Voraussetzung also für eine weiterhin starke Partnerschaft mit der CargoLine und den Erfolg der Bursped-Gruppe!

Wie sich **E-Mobilität** für **Partner** und **Kunden rechnet**



Mit großer E-Lkw-Flotte und modernstem Ladepark offeriert Rüdinger CO_2-neutralen Stückgutversand. Und zwar ohne Mehrkosten für seine Verlader – einem ausgeklügelten Konzept sei Dank!

Es ist gerade mal drei Jahre her – da nahm Rüdinger seinen ersten Stromer in Betrieb. Heute zählt die Speditionsflotte stolze 38 E-Lkw! Doch damit nicht genug, denn auf seinem Weg zum voll elektrifizierten Fuhrpark hat der Logistikprofi noch weit mehr bewegt. Und schreitet mit Siebenmeilenstiefeln voran.

So ist es gerade ein Jahr her, dass die Krautheimer gemeinsam mit 100 geladenen Gästen – unter ihnen der damalige baden-württembergische Verkehrsminister – ein logistisches Highlight einweihten: eine knapp 40 Meter lange Overhead-Traverse. Oder anders gesagt: eine hochmoderne Ladebrücke, die bis zu sieben E-Lkw gleichzeitig mit grüner Energie vollpumpt. „Da die Stromversorgung von oben erfolgt, können wir die Fahrzeuge ohne jeglichen Parkplatzverlust laden", erklärt Roland Rüdinger. Er leitet den Familienbetrieb in dritter Generation, den sein Großvater 1930 einst gründete.

Emissionsfreie Power an allen Ecken und Enden

Die sieben Ladepunkte der Traverse weisen jeweils eine Leistung von 120 Kilowatt aus (insgesamt auf 600 Kilowatt maximiert) und sind somit für längeres Laden über Nacht gedacht. Wird mehr Power benötigt, weil's schnell gehen muss, stehen auf dem Betriebsgelände noch diverse Ladestationen mit bis zu 400 Kilowatt bereit. Hinzu kommen zahlreiche Pkw-Stationen, von denen das Gros 22 Kilowatt liefert. Sie können auch von Lkw mit AC-Technik genutzt werden.

Die umfassende Elektrifizierung ist natürlich nichts, was man aus der Kaffeekasse bezahlt: Mehr als 6 Millionen Euro hat Rüdinger allein in seine aktuelle E-Lkw-Flotte investiert. Hinzu kommt der kostenintensive Ausbau der Infrastruktur. Doch zum Glück wurde zumindest ein Teil des Geldes durch Förderungen von Bund und Land übernommen.

Zum Glück gibt es ja noch Max!

Max Rüdinger, der Sohn des Firmeninhabers, ist mit seinem Bruder Theo die nächste Generation der Spedition und hat hier die Position „Projektleiter eTrucks" inne. Sein Themenbereich war ihm schon im Studium eine Herzensangelegenheit. So forschte er in seiner Bachelor-Arbeit ausführlich daran, ab wann sich der Einsatz von E-Lkw für einen Betrieb lohnt. Eine elementare Frage! Schließlich kostet ein E-Lkw zweieinhalbmal mehr als das klassische Diesel-Gegenstück. Zudem besteht rein politisch nicht mehr die Dringlichkeit, dem „Verbrenner-Aus" zu entsprechen. Da ist es nur logisch, wenn manch einer zögert, sich einen Stromer anzuschaffen. Aber wieso hat sich Rüdinger dann innerhalb kürzester Zeit stolze 38 E-Lkw zugelegt?

Nun: Betrachtet man die Mehrkosten von einem elektrisch betriebenen Lkw im Vergleich zu einem Diesel betragen diese – mit Blick auf Abschreibung und Verzinsung – rund 100 Euro pro Tag. Weil bei E-Lkw die Maut entfällt, lassen sich jedoch 0,34 Euro pro Kilometer einsparen! Der CargoLiner ist daher bestrebt, seine Routenplanung so zu optimieren, dass seine E-Fahrzeuge auf mindestens 300 Kilometer Mautstrecke kommen. Dann sind die 100 Euro nämlich wieder drin.

Reichweitenmäßig ist das mit den von ihm eingesetzten Fahrzeugen kein Problem: Bis zu 400 Kilometer ohne Steckdose sind je nach Hersteller und Typ mittlerweile durchaus machbar – manche Modelle schaffen auch mehr. Für die üblichen Fahrten von Rüdinger im 2-Schicht-Einsatz (Tag und Nacht) – z. B. zu einem der Hubs – ideal! Da braucht es auch kein Nachladen an der Autobahn, was oft doppelt so teuer ist, wie an eigenen Ladestationen. Sämtliche Standorte sind bereits regelrechte Solarparks, sodass der Transportdienstleister schon 2025 all sein E-Fahrzeuge rein rechnerisch eigenständig versorgen konnte. Rein rechnerisch?





Rüdinger-E-Lkw unter der Overhead-Traverse: Die Ladebrücke versorgt mehrere Fahrzeuge gleichzeitig mit Strom

Genau! Denn die selbst erzeugte Energie wird teils in das regionale Netz eingespeist und aus diesem wieder bezogen. Dabei produziert man bereits jetzt mehr als man selbst benötigt und fährt zudem günstiger als mit fossilen Treibstoffen.

Doppelter Kundennutzen

Und wie schaut's mit den Kosten für die Kunden aus? „Nachhaltigkeit gibt's schließlich nicht zum Nulltarif" – das hört man oft. Bei diesem innovativen Mittelständler schon! Dank der beschriebenen Strategie kann er seine Transporte klimafreundlich UND ohne Aufpreis anbieten. „Meines Wissens sind wir damit die einzigen in Deutschland", freut sich Roland Rüdinger.

Hinzu kommt, dass Verlader auch in ihren Nachhaltigkeitsbilanzen von dem krautheimischen Konzept profitieren. Schließlich lassen sich Emissionen, die unternehmensextern entstehen (beispielsweise durch Lieferanten) in der Regel nur schwer kontrollieren oder gar minimieren. Ein komplett CO_2-neutraler Stückgutversand ist da natürlich willkommen. Mit Blick auf den Klimaschutz sowieso.

Gute Aussichten für die Umwelt

Stand heute hat der Logistikspezialist in puncto Nachhaltigkeit also schon immens viel erreicht. Doch seine Ziele sind groß! Der Netzanschluss in Krautheim soll von ein auf zwei Megawatt erhöht werden. Ferner ist der Bau einer neuen Umschlaghalle in Boxberg geplant, wo man u. a. auch auf Windkraft setzen will. „Bis Ende 2029 wollen wir zudem die gesamte Nahverkehrsflotte auf E-Lkw umstellen – also dann insgesamt 60 Fahrzeuge. Mit dabei sind auch Lang-Lkw, um Verkehre weiter zu bündeln", verrät Max Jakob Rüdinger. „Danach wollen wir dann schrittweise den Fernverkehr elektrifizieren. 30 strombetriebene Lowliner-Sattelzugmaschinen stehen schon auf der Wunschliste." Wenn das einer schafft, dann die pfiffigen Krautheimer!

Mehr als 100 Maßnahmen

Regenwasser-Waschanlagen, verschleißfreie Sattelplatten, Rekuperieren beim Bremsen, Fahrzeuge mit flexibler Doppelstocktechnik für eine effiziente Beladung, Einsatz von KI, um Frachten zu bündeln bzw. Leerfahrten zu vermeiden, und, und, und. Die Liste nachhaltiger Aktivitäten des CargoLiners umfasst mehr als 100 Maßnahmen. Kein Wunder, dass sein Engagement bereits mit dem renommierten „Eco Performance Award" (2024) belohnt wurde. Bei „Top 100", dem wichtigsten Innovationswettbewerb im Mittelstand, wurde das Familienunternehmen gar drei Mal in Folge ausgezeichnet.

740
Mitarbeitende
an 6 kundennahen Standorten
in Deutschland

140.000 m²
PV-Fläche, die 8.000 Megawattstunden
grünen Strom erzeugt

30
Lkw-Ladepunkte allein
am Hauptsitz in Krautheim

250
Nutzfahrzeuge,
davon 3 Lang-Lkw und 38 E-Lkw

Der Logistikmacher

Als Kind wollte er Pilot werden. Heute ist der 34-Jährige froh, dass es anders kam, wie er lachend sagt. Das nimmt man ihm ab, denn Maximilian Schwarz lebt Logistik!



Maximilian Schwarz, Geschäftsführer Vertrieb & Business Development bei Wackler und Beirat von Cargoboard.

In seinem LinkedIn-Profil bezeichnet er sich selbst als „Logistikmacher". Das passt: Für den eigenen Familienbetrieb Wackler in Göppingen verantwortet er als Geschäftsführer den Bereich Vertrieb & Business Development. Bei CargoLine treibt er die Klimaschutzmaßnahmen der Kooperation aktiv voran. Und ihre digitale Spedition Cargoboard unterstützt er seit fünf Jahren als Beirat durch strategische Beratung sowie Netzwerkarbeit. Wie schön, dass dieser Macher bei all dem noch Zeit für ein Interview fand.

Herr Schwarz, war Ihr Weg in die Logistik durch den Familienbetrieb eigentlich vorgezeichnet?
Vorgezeichnet klingt nach Pflicht, es war eher eine natürliche Entwicklung. Als Kind war ich vom Unternehmen fasziniert: die vielen Lkw auf dem Hof, die Touren und zu spüren, dass hier alle zum Erfolg beitragen – das war toll! Als Teenager habe ich dann kleine Ferienjobs übernommen: vom Hofkehren über die Dokumentenablage bis zum Staplerfahren. Letzteres war natürlich mit deutlich mehr Action verbunden. Nach Erfahrungen im Ausland und in anderen Branchen war dann für mich klar: Ich möchte diesen Weg gehen – etwas bewegen.

Was mögen Sie denn an Ihrer Tätigkeit besonders?
Die Kombination aus Mensch und Markt. Kein Tag gleicht dem anderen. Was mich wirklich antreibt, ist das Orchestrieren und Gestalten eines hoch komplexen Umfelds, die Kreativität, die Entscheidungsfreude, die Vielfalt der Anforderungen. Aber vor allem, wenn aus einem guten Gespräch eine echte, langfristige Partnerschaft wird.

Aber es ist ja nicht alles Friede, Freude, Eierkuchen. Die Logistik ist schließlich ein Hochdruckumfeld!
Stimmt: Fahrermangel, Digitalisierung, Kostendruck, Nachhaltigkeit. Hinzu kommt die Verantwortung für unsere Mitarbeitenden. Das alles gleichzeitig zu managen und dabei den Blick für das Wesentliche zu behalten, ist die eigentliche Führungsaufgabe.

Stichwort „Nachhaltigkeit": Sie leiten den Arbeitskreis von CargoLine dazu. Warum?
Nachhaltigkeit ist keine Option, sondern schlicht eine Pflicht gegenüber unseren Kunden, unserer Belegschaft und der nächsten Generation. Ich bin in fünfter Generation bei Wackler. Was wir heute entscheiden, prägt, was die sechste Generation vorfindet.

Und welche Werte sind Ihnen sonst noch wichtig?
Verlässlichkeit. Klarheit. Respekt. Auch Mut, unbequeme Entscheidungen zu treffen, wenn sie richtig sind. Ich habe früh gelernt, was es heißt, Verantwortung zu übernehmen. Das ist ein Wert, der bei uns in der Familie sehr großgeschrieben wird. Langfristiger Erfolg entsteht nun mal nur, wenn man ehrlich miteinander umgeht – mit Kunden, Partnern und dem eigenen Team.

Gibt es da Parallelen zur CargoLine?
Auf jeden Fall! Das Netzwerk lebt ja vom gegenseitigen Vertrauen. Hier sitzt man mit Unternehmern am Tisch, die wirklich mitdenken. Und zwar nicht nur für sich, sondern für die Kooperation. Wir sind seit Gründung von CargoLine 1993 aus Überzeugung Gesellschaftsmitglied. Die Qualität, die wir gemeinsam liefern können, wäre allein nicht erreichbar.

Und warum engagieren Sie sich auch noch bei Cargoboard?
Weil Cargoboard zeigt, was möglich ist, wenn man Logistik konsequent vom Kunden her denkt. Und digitale Prozesse wirklich ernst nimmt. Ich bin überzeugt, dass wir als Netzwerk von dieser Dynamik profitieren. Sie ist auch kein Widerspruch zu unserem klassischen Geschäft. Sie ist seine Zukunft. Und die möchte ich mitgestalten!

Aber so ein Tag hat ja nun mal nur 24 Stunden und Sie haben auch noch Familie! Wo tanken Sie Kraft?
Der Kopf schaltet am besten ab, wenn der Körper gefordert wird. Ich verbringe viel Zeit in der Natur – im Winter gern in den Alpen. Bewegung und frische Luft sind für mich der beste Ausgleich zum Büroalltag.

Wohlverdient!

transport logistic

26.-29. April 2027

Messe München

Wir freuen uns auf Sie!



Bayerischer Abend

28. April 2027

Die Alm
Graf-Lehndorff-Str. 36
81292 München

Transportlogistik. Kontraktlogistik. Interkontinental. Einer unserer Partner ist garantiert in Ihrer Nähe.

0....

L. Wackler Wwe. Nachf. GmbH
01723 Wilsdruff

Finsterwalder Transport und Logistik GmbH
06112 Halle/Saale

Emons Spedition GmbH & Co. KG
08371 Glauchau

1....

CargoLine Potsdam
c/o CargoLine GmbH & Co. KG

CargoLine Großbeeren
c/o CargoLine GmbH & Co. KG

CargoLine Berlin Nord
c/o CargoLine GmbH & Co. KG

Sander Logistics GmbH
18146 Rostock

2....

Sander Logistics GmbH
21129 Hamburg

KG Bursped Speditions-GmbH & Co.
22113 Hamburg

Sander Logistics GmbH
25524 Itzehoe

CargoLine Apen
c/o CargoLine GmbH & Co. KG

BHS Spedition und Logistik GmbH
28197 Bremen

3....

Carl Köster & Louis Hapke GmbH & Co. KG
31319 Sehnde

HARTMANN International GmbH & Co. KG
33106 Paderborn

Erich Schmelz GmbH & Co. KG
Internationale Spedition
34123 Kassel

John Spedition GmbH
36124 Eichenzell

Friedrich Zufall GmbH & Co. KG
Internationale Spedition
37079 Göttingen

Emons Spedition GmbH & Co. KG
39343 Uhrsleben

4....

Rhenus Freight Logistics Düsseldorf GmbH
40597 Düsseldorf

Rhenus Freight Logistics GmbH & Co. KG
40721 Hilden

Rhenus Freight Logistics Mönchengladbach GmbH
41066 Mönchengladbach

Rottbeck Spedition GmbH
46242 Bottrop

BTG Feldberg & Sohn GmbH & Co. KG
46395 Bocholt

Heinrich Koch Internationale Spedition GmbH & Co. KG
49090 Osnabrück

5....

CargoLine Wittlich
c/o CargoLine GmbH & Co. KG

CargoLine Polch
c/o CargoLine GmbH & Co. KG

Leopold Schäfer GmbH, Spedition
57290 Neunkirchen

Schmidt-Gevelsberg GmbH
Internationale Spedition
58332 Schwelm

Rhenus Freight Logistics GmbH & Co. KG
59425 Unna

6....

Kissel Spedition GmbH
63814 Mainaschaff

Hofmann Internationale Spedition GmbH
64584 Biebesheim am Rhein

Emons Spedition GmbH & Co. KG
66450 Bexbach

Rhenus MTG GmbH
68169 Mannheim

7....

L. Wackler Wwe. Nachf. GmbH
73037 Göppingen

Fritz GmbH & Co. KG
74078 Heilbronn

Rüdinger Spedition GmbH
74238 Krautheim

Klumpp + Müller GmbH & Co. KG
77694 Kehl

Gebrüder Weiss GmbH
78554 Aldingen

Streck Transportges. mbH
79108 Freiburg

8....

Hinterberger GmbH & Co. KG
Spedition und Logistik
84503 Altötting

Kochtrans Patrick G. Koch GmbH
85375 Neufahrn

CargoLine Gersthofen
c/o CargoLine GmbH & Co. KG

Noerpel Kempten GmbH
87437 Kempten

Noerpel Baienfurt GmbH
88255 Baienfurt

Honold International GmbH & Co. KG
89231 Neu-Ulm

9....

Amm GmbH & Co. KG Spedition
90451 Nürnberg

Streit+Co Internationale Spedition GmbH
93083 Obertraubling

Spedition Georg Graßl GmbH
94447 Plattling

Gebrüder Weiss Konradsreuth GmbH
95176 Konradsreuth

Schäflein Spedition GmbH
97520 Röthlein

AXTHELM + ZUFALL GmbH & Co. KG
99428 Nohra

Internationale Partner

G. Englmayer Spedition GmbH
A-4600 Wels

H. Essers ZN & Int. Transport NV
B-3600 Genk

M&M Militzer & Münch BG Co. Ltd.
BG-1336 Sofia

Rhenus Logistics AG
CH-4133 Pratteln

Lebert AG
CH-8280 Kreuzlingen

Rhenus Logistics AG
CZ-252 19 Chrášťany

LEMAN International System Transport A/S
DK-2670 Greve

SALVAT LOGÍSTICA S.A.
E-08040 Barcelona

DGS Transports S.A.S.
F-94456 Limeil-Brévannes

DGS 67 S.A.S.
F-67720 Hoerdt

FREJA Transport & Logistics Oy
FI-20100 Turku

M&M Militzer & Muench S.A.
GR-19300 Aspropyrgos

Englmayer Hungária Kft.
H-2051 Biatorbágy

Englmayer Zagreb d.o.o.
HR-10000 Zagreb

Stante Srl
I-00040 Pomezia (RM)

Stante & Ecotrans Srl
I-22071 Cadorago (CO)

GRUBER Logistics SpA
I-37137 Verona

Brigl AG, Internationale Spedition
I-39100 Bozen

Lombard Shipping Ltd
IE-Dublin 15 D15 X7KK

Delamode Baltics UAB
LT-03160 Vilnius

Nortrail – Norsk Trailer Express AS
N-0614 Oslo

Vos Fowarding Logistics B.V.
NL-3447 GR Woerden

Int. Transportbedrijf Van der Heijden B.V.
NL-5527 LC Hapert

Rohlig SUUS Logistics SA
PL-62-080 Tarnowo Podgórne

Torrestir Transitários Lda
PT-4455-594 Perafita

M&M Militzer & Munch Romania SRL
RO-077096 Jud. Ilfov

PostNord Sverige AB
SE-212 41 Malmö

Rhenus Logistics, s.r.o.
SK-922 10 Trebatice

Englmayer mednarodna spedicija in logistika d.o.o.
SLO-1000 Ljubljana

Europa Road Ltd.
UK-Dartford, Kent DA1 5PZ

Alle Kontaktdetails und weitere Partner: www.cargoline.de/partner

CargoLine
LogisticsNetwork

CargoLine GmbH & Co. KG
Lyoner Str. 15
60528 Frankfurt am Main
Tel. +49 69 951550-0
info@cargoline.de
www.cargoline.de